

Canal TI

La revista del negocio TI del Perú

DISTRIBUCIÓN SEMANAL GRATUITA
Nº944
LUNES 26
MAYO
2025

Red Hat
Summit

Red Hat Central

Red Hat
Enterprise Linux

Red Hat Summit 2025 en Boston

compañía hizo
importantes anuncios
para potenciar la IA



Con la más reciente generación de gráficos Nvidia GeForce RTX Serie 50 y procesadores Intel Core Ultra



Llegó al Perú la portátil ROG Strix SCAR 18 de Asus

Asus Republic of Gamers (ROG) presenta oficialmente en Perú la ROG Strix SCAR 18, su nueva laptop de alto desempeño orientada a gamers que exigen potencia, personalización y diseño. Con los gráficos NVIDIA GeForce RTX Serie 50, un procesador de última generación y una pantalla Mini LED optimizada para juegos competitivos, este equipo ya está a disposición de los usuarios peruanos.

La ROG Strix SCAR 18 está equipada con la tarjeta gráfica Nvidia GeForce RTX 5090, que incorpora la arquitectura Blackwell y soporte para tecnologías como DLSS 4 y AI Frame Generation, lo que permite obtener una tasa de cuadros ultrafluida, trazado de rayos en tiempo real y menor tiempo de espera in-

cluso en los títulos más exigentes.

En palabras de Augusto Zapata, Sales Specialist para Nvidia NOLA, "pensadas para jugadores y creadores, las laptops GeForce RTX Serie 50 aceleran más de 700 juegos y aplicaciones creativas con inteligencia artificial y marcan un antes y un después en el rendimiento, combinando la revolucionaria arquitectura NVIDIA Blackwell".

Para los creadores, la GeForce RTX Serie 50 ofrece herramientas como Nvidia Broadcast, que mejora la calidad de voz, imagen y fondo en transmisiones, y Nvidia Studio, cuyos drivers optimizados brindan máxima estabilidad y rendimiento en software profesional. Ya sea para edición de video, animación 3D, diseño gráfico

o streaming, estas laptops permiten llevar proyectos profesionales al siguiente nivel desde un equipo ligero y poderoso.

Para los gamers, DLSS 4 lleva el renderizado neuronal a un nuevo nivel con generación de múltiples fotogramas, permitiendo hasta 8 veces más rendimiento que el renderizado tradicional y elevando la fidelidad visual sin comprometer la velocidad. Por su parte, Nvidia Reflex 2 reduce la latencia del sistema hasta en un 75%, optimizando la respuesta en juegos competitivos gracias a su innovadora tecnología AI Frame Warp (próximamente disponible). Todo esto, en equipos delgados, más eficientes y con una batería un 40% más duradera que generaciones anteriores", señaló Zapata.

EPSON®

**¿Las pantallas
planas te limitan?
¡Cámbialas!**

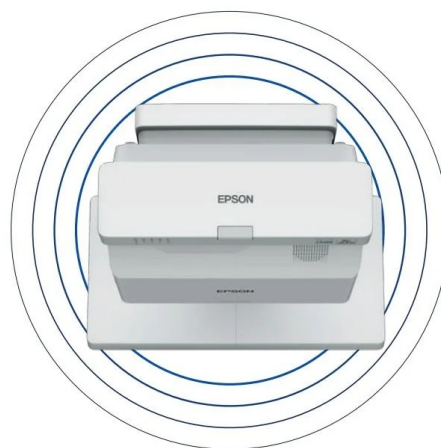


BrightLink® 760WI

Pantalla interactiva de hasta 100"

Resolución WXGA 16:10

Capacidad multiusuario



BrightLink® 770Fi

Pantalla interactiva de hasta
100" (16:9), 110" (16:6)

Resolución Full HD 1080p

Pantalla ultraancha 21:9 y 16:6

Más interactividad desde la pantalla o conectando hasta 50 dispositivos, con los proyectores BrightLink® de Epson.

Escanea el código y conoce el equipo ideal.

www.epson.com.pe



El evento se realizó en Lima el 15 de abril

Luciano Itamar: ‘El ERP Summit ya es el mayor evento global sobre software de gestión’

Luciano Itamar, cofundador del Grupo Portal ERP, destaca con entusiasmo la expansión del ERP Summit, que inicialmente solo se realizaba en Brasil y hoy tiene presencia también en Colombia, México, España, Perú, y que este año se suma Chile y Argentina. “Para el próximo año planeamos llegar a Italia, Portugal, Estados Unidos y África”. La segunda edición en Lima fue exitosa con la gran presencia de marcas y de asistentes.

Luciano, qué gusto tenerte aquí en Canal TI. Antes de comenzar, déjame felicitarte por el evento. Muy interesante ver a tres expositores hablando en simultáneo, mientras la audiencia los sigue con auriculares.

Muchas gracias, Wilder, por acompañarnos en esta segunda edición del ERP Summit en Perú. Es un gusto tenerlos con nosotros.

¿Desde cuándo vienen organizando este evento a nivel regional?

Te cuento brevemente la historia. Portal ERP nació en Brasil en 2012 como un portal de contenido especializado en software de gestión. Con el tiempo nos consolidamos como el mayor portal de habla hispana en este rubro. En 2017, lanzamos la división de eventos y realizamos el primer ERP Summit en Brasil. Luego expandimos a Colombia, México, España, Perú, y este año sumamos Chile y Argentina. Para el próximo año planeamos llegar a Italia, Portugal, Estados Unidos y África.

¡Impresionante! Los latinoamericanos estamos empezando a hacer cosas a gran escala, y eso se siente.

Así es. Las empresas en toda Lati-

noamérica tienen una necesidad urgente de transformación digital. Usar tecnología y software de gestión no es una opción, es un paso necesario para crecer, evolucionar y ser competitivos.

Hay una gran cantidad de asistentes en esta edición del ERP Summit en Lima

Tenemos alrededor de 800 compañías representadas. Son empresas de diversos tamaños y sectores: industrias, retail, logística, oficinas, entre otros. Esto muestra el interés transversal que existe por la transformación digital.

Pasemos ahora al corazón del tema. ¿Cómo ves la evolución del ERP?

El ERP no es nuevo. Tiene más de 50 años de historia. Durante mucho tiempo se ofrecía bajo un modelo tradicional: se adquiría una licencia y se implementaba en cada compañía. Luego vino el modelo SaaS, con el ERP en la nube. Y hoy estamos en una etapa totalmente disruptiva con la inteligencia artificial, que está cambiando todo el panorama a una velocidad nunca vista.

¿El evento se realiza cada año?

Sí, es anual. En Perú, particularmen-

te, hemos tenido un crecimiento muy positivo. Desde la edición pasada, el evento ha duplicado su tamaño, por eso este año elegimos el Centro de Convenciones de Lima, el más moderno del país.

¿Imaginaste alguna vez, al fundar Portal ERP, que llegarían a expandirse a tantos países?

Siempre es bueno tener grandes sueños, pero al inicio no imaginábamos este alcance. Nuestra meta inicial fue hacer un buen trabajo, aportar contenido de valor, ayudar a los usuarios a madurar en el uso del software de gestión. El crecimiento llegó como resultado de trabajar con propósito y de identificar una necesidad real en el mercado.

Antes de cerrar esta entrevista, cuéntanos sobre ti. ¿Cuál fue tu experiencia previa antes de fundar Portal ERP?

Soy brasileño, publicista de formación, con un MBA en gestión estratégica y economía de negocios. Trabajé más de 20 años en la industria de medios, enfocado en tecnología de la información. Luego, junto a un amigo de la infancia, fundamos lo que hoy es Portal ERP. Empezamos este proyecto en 2012, y aquí estamos, creciendo cada año.



Luciano Itamar, cofundador del Grupo Portal ERP

Mayorista de valor complementa habilidades técnicas y comerciales de sus socios de negocios

LOL Servicios: un aliado estratégico que impulsa el negocio de los canales en Latinoamérica



Fabio Meza, Latam Sales Engineer Manager de Licencias OnLine.

Desde hace 6 años, Licencias Online tiene a disposición de sus socios de negocio, la unidad de LOL Servicios con el principal objetivo de complementar las capacidades técnicas de sus canales apalancado en su equipo de más de 50 ingenieros certificados y presencia local en ocho países de la región.

"Entendemos que el mercado de TI muestra una tendencia a requerir soluciones de mayor complejidad y con una integración más profunda de habilidades en múltiples áreas, lo que hace improbable que cualquier canal pueda ser exper-

to en todas las tecnologías. Buscando incrementar nuestra oferta de valor, Licencias Online, que representa a más 35 fabricantes top del mercado, ofrece a sus socios de negocio la oportunidad de incorporar nuevos fabricantes o soluciones a su portafolio de forma totalmente transparente, sin necesidad de invertir y sin incurrir en riesgos innecesarios", argumenta Fabio Meza, Latam Sales Engineer Manager de Licencias OnLine.

El objetivo: complementar, no competir

Meza subraya sobre la propuesta de LOL: "Sabemos muy bien que

para muchos de nuestros canales, los servicios son su negocio principal y no buscamos competir, sino complementar sus capacidades técnicas y comerciales usando al equipo del mayorista como su propio equipo y permitir fortalecer su portafolio de soluciones de cara a sus clientes, ya sea para ejecutar estrategias de upsell o cross selling a clientes existentes o llegar a nuevas oportunidades de negocio que previamente no era posible por capacidades, experiencia o presencia en algún mercado".

Desde su mirada, la problemática abordada es significativa. "Los

clientes corporativos a los que todos servimos en el mercado IT, muestran una tendencia a requerir soluciones cada vez más integradas y, por otra parte, los canales muestran tendencia a especializarse en sus tecnologías y marcas foco para diferenciarse y tener las mejores capacidades técnicas y comerciales, esto genera una necesidad en los jugadores del mercado de contar con aliados con los que integrar soluciones que no se tengan en el portafolio para no quedar afuera de los proyectos”.

“Sabemos que es retador para una sola empresa, tener capacidades, experiencia y casos de éxito en un rango tan amplio de tecnologías y fabricantes, y también sabemos que entrenar y certificar ingenieros toma tiempo y representa unos costos relevantes”, sigue el ejecutivo. “Adquirir experiencia y sabiduría en cada tipo de solución con cada fabricante es un proceso que suele ser lento y en el que se pueden incurrir en riesgos durante ese proceso hasta lograr la maduración del equipo técnico y comercial del canal. Por eso mismo, con LOL Servicios, nos especializamos en ofrecer una alternativa a esta situación con una oferta de valor que construimos a la medida de nuestros socios”.

LOL Servicios ofrece una variedad de modalidades de servicios

Servicios de alcance cerrado y llave en mano

Intervención desde la preventa, integración con la estrategia comercial del canal, y una oferta personalizada que garantiza costos y tiempos si se cumplen los alcances definidos. Esto aplica a implementaciones, migraciones, actualizaciones, o bolsas de horas, según la necesidad.

Servicios empaquetados

En Licencias Online los llaman “Agility packs”, y consisten en servicios de alcance predefinido en las soluciones más usuales del mercado, cosas como migracio-

nes, implementaciones, actualizaciones en las marcas más relevantes del mercado. Estos ya tienen precios, alcance, y todo el detalle de la cotización, se envían de forma casi inmediata, y el canal, por lo general, lo usa para integrar en sus proyectos o directamente revender los servicios de LOL Servicios y obtener un margen adicional.

Servicios de integración o escalamiento

Consiste en bolsas de horas de ingeniería que el canal contrata por un periodo en el que su equipo puede escalar con el equipo de LOL Servicios apoyo nivel 2 o nivel 3 en sus proyectos, por ejemplo, tener expertos en ciertas tecnologías al que puedan consultar temas que no puedan resolver. No se trata de un soporte sino de un servicio disponible para cuando lo llegan a necesitar.

Servicios de entrenamiento personalizado

Complementando la oferta de LOL Educación, el equipo de servicios provee entrenamientos a medida para usuarios finales o técnicos en plataformas específicas, cubriendo necesidades de conocimiento que no encajan en los tracks de certificación oficiales.

Soporte técnico y administración delegada

Aprovechando la experiencia del mayorista, ofrecen servicios de soporte técnico 5x8 o 7x24 y administración de plataformas con SLA definidos.

Servicios de fulfillment

Apoyo a socios enfocados en servicios para acceder a clientes enterprise o telcos con procesos complejos, o para cerrar negocios en mercados sin presencia local.

Beneficios clave

En cuanto a los beneficios para los canales, “LOL Servicios les brinda la oportunidad de contar con un aliado neutral que les puede resolver los negocios en un amplio portafolio de fabricantes y tipos

de tecnologías, que va a garantizar que las cosas van a funcionar bien”, asegura Meza.

Esta propuesta les brinda ventajas en facturación y plazos de pago, al no competir por el cliente porque no vende directo, se integra con su propio equipo técnico y pueden usarlo por demanda en los proyectos que considere. Todo esto, a un costo alineado con las realidades de los mercados de la región. “En LOL Servicios sabemos que, en muchos mercados y situaciones, el precio pasa a ser un factor sumamente importante y nuestro equipo tiene la sensibilidad adecuada de precios en los diferentes mercados para integrarnos con la estrategia comercial que cada uno de los canales nos proponga en los proyectos y buscar siempre el cierre exitoso con buena rentabilidad para todos los involucrados”, sostiene el ejecutivo al respecto.

En la práctica, integrar LOL Servicios, sigue el vocero, “es como si tu empresa de repente y sin necesidad de invertir, pueda crecer su portafolio, cobertura y rentabilidad de una forma increíble, al poder actuar como si tuviera ingenieros disponibles con experiencia y manejo en la gran mayoría de fabricantes del mercado, tenga el conocimiento de cómo hacer negocios exitosos y poder tener facturación local en todos los países de América Latina”.

Lo que distingue a LOL Servicios es su enfoque. “Al tener una oferta de servicios enfocada 100% hacia el canal, brindada por un aliado reconocido, confiable, neutral y que no vende directo como licencias online”, destaca Meza.

Mirando hacia el futuro, desde el mayorista proyectan que la unidad siga creciendo. “Estamos permanentemente incorporando nuevas marcas y capacidades a nuestro equipo técnico en servicios, alineado a lo que Licencias Online como mayorista va adoptando a nivel de fabricantes nuevos en el portafolio”.

La nueva versión de la plataforma fue anunciada en el Red Hat Summit.

El lanzamiento de Red Hat Enterprise Linux 10 potencia el crecimiento de la visión de Red Hat.

Red Hat presentó el martes 20 de mayo el Red Hat Enterprise Linux 10, la evolución de la plataforma Linux empresarial, para ayudar a responder a las dinámicas demandas de la nube híbrida y al poder transformador de la IA. Red Hat Enterprise Linux 10, algo más que una simple iteración, proporciona un eje central estratégico e inteligente para que la TI empresarial pueda hacer frente a la creciente complejidad, acelerar la innovación y construir una base informática más segura para el futuro.

El anuncio fue realizado en el marco del Red Hat Summit 2025, en Boston, donde llegaron más de ocho mil personas (entre socios de negocios, canales y clientes) para conocer de cerca la propuesta de la compañía en el mundo del open source.

“Creemos que el futuro de la IA es open source. Durante más de una década, hemos ayudado a nuestros clientes a conectar el mundo actual con la era de la nube, lo que transformó a la nube híbrida abierta en el modelo operativo de facto para empresas de todo el mundo. Ahora, conectamos el mundo de la nube híbrida con el mundo de la IA para que puedan ampliar las capacidades con las que cuentan en lugar de intentar reemplazarlas. La manera de hacerlo es permitirles a nuestros clientes y socios seguir

aprovechando la innovación open source, a la vez que les ofrecemos una vía que les permite dictar el ritmo del cambio”, dijo Matt Hicks, CEO de Red Hat en su presentación en el Red Hat Summit.

A medida que la TI empresarial lidia con la proliferación de entornos híbridos y el mandato imperioso de integrar cargas de trabajo de IA, la necesidad de un sistema operativo inteligente, resiliente y duradero es más crítica que nunca. Red Hat Enterprise Linux 10 supera este desafío al ofrecer una plataforma diseñada para aportar agilidad, flexibilidad y facilidad de gestión que mantiene un perfil de seguridad reforzado contra las futuras amenazas informáticas.

La gestión de Linux impulsada por IA con Lightspeed

Según el estudio de IDC patrocinado por Red Hat, “las empresas tienen dificultades para contratar el conjunto de habilidades de Linux requeridas para operar y dar soporte a su creciente flota de distribuciones, lo cual las expone a mayores riesgos en términos de seguridad, cumplimiento normativo y tiempo de inactividad de las aplicaciones. Frente a las cambiantes exigencias tecnológicas que requieren el uso de más de estos escenarios y mecanismos de implementación, Red Hat es uno de los pocos proveedores capaces de responder a todas ellas de manera factible”.

A fin de abordar este grave déficit de habilidades en la gestión de Linux, Red Hat Enterprise Linux 10 presenta Red Hat Enterprise Linux Lightspeed. La IA generativa (AI gen) integrada directamente en la plataforma ayuda a proporcionar asesoramiento contextualizado y recomendaciones prácticas a través de una interfaz de lenguaje natural. Valiéndose de décadas de conocimientos especí-



Red Hat Summit 2025 realizada en Boston la semana pasada

Evento de Red Hat Enterprise Linux 10 Presentación de la Red Hat en IA



funciones de Red Hat Enterprise Linux, facilita tareas que abarcan desde el diagnóstico y la resolución de problemas habituales hasta las buenas prácticas para la gestión de entornos de TI complejos. Esto permite a los profesionales de TI, tanto nuevos como experimentados, gestionar extensos entornos de Red Hat Enterprise Linux con mayor eficiencia, dado que incorpora la ayuda impulsada por la IA directamente en la línea de comandos de Red Hat Enterprise Linux 10.

Funciones de seguridad mejoradas para la frontera cuántica

Consciente de las consecuencias para la seguridad a largo plazo de la computación cuántica, Red Hat Enterprise Linux 10 lidera la industria como la primera distribución empresarial de Linux en integrar criptografía poscuántica conforme a los Estándares Federales de Procesamiento de la Información (FIPS). Este enfoque proactivo prepara a las empresas para que puedan defenderse mejor contra futuros ataques del estilo "recoger ahora, descifrar después" y cumplir con los requisitos regulatorios en constante evolución. Esto incluye la incorporación de algoritmos resistentes a la computación cuántica para mitigar el riesgo del futuro descifrado de los datos que se recopilan ahora, así como esquemas de firma poscuántica para va-



lidar la integridad y la autenticidad de los paquetes de software y los certificados TLS.

Unificar la infraestructura híbrida y "desplazar a la izquierda" la toma de decisiones

Red Hat Enterprise Linux 10 supone un cambio de paradigma en los sistemas operativos empresariales con modo de imagen. Este enfoque nativo de los contenedores unifica la compilación, la implementación y la gestión del sistema operativo y las aplicaciones en un único flujo de trabajo optimizado. Los clientes ahora pueden gestionar todo su entorno de TI, desde las aplicaciones en contenedores hasta la plataforma subyacente, con las mismas herramientas y técnicas uniformes. Este enfoque minimiza considerablemente las desviaciones de configuración al prevenir proactivamente las anomalías imprevistas en la aplicación de parches y establecer un conjunto unificado de prácticas para los desarrolladores de aplicaciones y los equipos de operaciones de TI.

Las áreas de TI suelen tomar decisiones cruciales en el momento de la compilación en lo que respecta a la combinación específica de paquetes en un entorno operativo estándar (SOE). Red Hat Enterprise Linux 10 incorpora las recomendaciones de paquetes del constructor de imá-



genes de Red Hat Insights para ayudar a los equipos a tomar decisiones más informadas y personalizadas sobre los paquetes para su implementación específica, antes de que afecten la producción. Además, la planificación de Red Hat Insights ofrece una visión de la hoja de ruta y el ciclo de vida de Red Hat Enterprise Linux, lo que mejora la preparación de la plataforma para el futuro.

Del enfoque nativo de la nube a la preparación para la IA

El legado de décadas de Red Hat Enterprise Linux como eje central de confianza de los entornos de producción se amplía con Red Hat Enterprise Linux 10, que responde a las necesidades tecnológicas de hoy y del mañana. La última versión de la plataforma sirve como cimiento de Red Hat AI, el conjunto de soluciones de IA de Red Hat específicamente seleccionadas y optimizadas que abarcan tanto Red Hat OpenShift AI como Red Hat Enterprise Linux AI (RHEL AI).

En el evento, la compañía también presentó a Red Hat AI Inference Server, modelos validados para Red Hat AI y la integración de las API de Llama Stack y el Protocolo de Contexto de Modelo (MCP), además de importantes actualizaciones en su portfolio de Red Hat AI. A través de estos desarrollos, Red Hat busca optimizar las capacidades que las empresas necesitan para acelerar la adopción de la IA, al mismo tiempo que ofrece a los clientes una mayor variedad y confianza en las implementaciones de producción de IA generativa (gen AI) en toda la nube híbrida.

Según Forrester, el software de código abierto será la clave que impulse las iniciativas de IA empresarial. Frente al panorama cada vez más complejo y dinámico de la IA, Red Hat AI Inference Server y los modelos validados de terceros proporcionan una inferencia de modelos eficiente y una colección de modelos de IA comprobados con rendimiento optimizado en la plataforma Red Hat AI. Además de la integración de nuevas API para el desarrollo de agentes de IA generativa, como Llama Stack y MCP, Red Hat trabaja para hacer frente a la complejidad de las implementaciones, facilitando que los líderes de TI, científicos de datos y desarrolladores aceleren las iniciativas de IA con mayor control y eficiencia.

Red Hat AI Inference Server para una inferencia eficiente en toda la nube híbrida

El portafolio de Red Hat AI ahora incluye el nuevo Red Hat AI Inference Server, que proporciona una inferencia más veloz, uniforme y de bajo costo a gran escala en entornos



de nube híbrida. Esta importante incorporación viene incluida en las últimas versiones de Red Hat OpenShift AI y Red Hat Enterprise Linux AI (RHEL AI) y también está disponible como una solución autónoma, lo que permite a las empresas implementar aplicaciones inteligentes con mayor eficiencia, flexibilidad y rendimiento.

Modelos probados y optimizados mediante modelos validados de terceros para Red Hat AI

Los modelos validados de terceros para Red Hat AI, disponibles en Hugging Face, facilitan a las empresas la búsqueda de los modelos que mejor se adecuen a sus necesidades específicas. Red Hat AI ofrece una colección de modelos validados y guías de implementación para reforzar la confianza del cliente en el rendimiento del modelo y la facilidad de reproducción de los resultados. Red Hat también optimiza algunos modelos específicos mediante técnicas de compresión de modelos para reducir su tamaño y aumentar la velocidad de inferencia, lo que ayuda a minimizar el consumo de recursos y los costos operativos. Además, el proceso continuo de validación de modelos ayuda a los clientes de Red Hat AI a mantenerse a la vanguardia de la innovación en IA generativa optimizada.

API estandarizadas para el desarrollo de aplicaciones y agentes de IA con Llama Stack y MCP

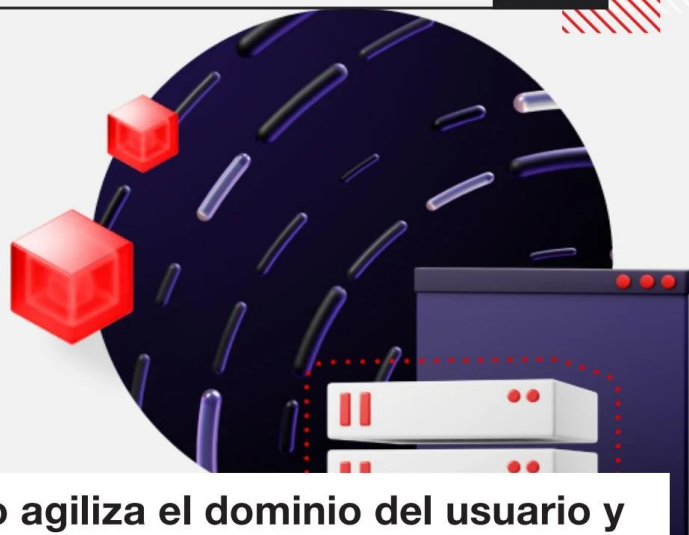
Red Hat AI está integrando Llama Stack, inicialmente desarrollado por Meta, junto con MCP de Anthropic, para ofrecer a los usuarios API estandarizadas para la creación e implementación de aplicaciones y agentes de IA. Llama Stack, disponible en Red Hat AI como versión preliminar para desarrolladores, proporciona una API unificada para acceder a la inferencia con vLLM, la generación aumentada por recuperación (RAG), la evaluación de modelos, barreras de seguridad y agentes en cualquier modelo de IA generativa. MCP permite integrar los modelos con herramientas externas al proporcionar una interfaz estandarizada que conecta las API, los plugins y las fuentes de datos en los flujos de trabajo de los agentes.

La última versión de Red Hat OpenShift AI (v2.20) incorpora mejoras adicionales para la creación, el entrenamiento, la implementación y el monitoreo de modelos de IA generativa e IA predictiva a gran escala.

El servicio Red Hat AI InstructLab en IBM Cloud también goza de disponibilidad general. Este nuevo servicio en la nube agiliza aún más el proceso de personalización de modelos, ya que mejora la escalabilidad y la experiencia del usuario y permite a las empresas hacer uso de sus datos particulares con mayor facilidad y control.



Scale productivity.
Reduce complexity.
Accelerate innovation.



El asistente de IA generativa integrado agiliza el dominio del usuario y aumenta la eficiencia operativa

La nueva versión de Red Hat OpenShift Lightspeed potencia la productividad en la nube híbrida

Durante el Red Hat Summit, la compañía anunció la disponibilidad general de Red Hat OpenShift Lightspeed, un asistente virtual basado en IA generativa (AI gen) integrado en Red Hat OpenShift. Red Hat OpenShift Lightspeed está diseñado para mejorar significativamente el modo en que los usuarios gestionan e interactúan con las implementaciones de sus plataformas de aplicaciones en la nube híbrida. Permite a los usuarios ser más precisos incluso sin contar con una amplia experiencia, a la vez que libera a los profesionales de TI más experimentados para impulsar una mayor innovación.

Para las empresas de todos los sectores que buscan mejorar la experiencia del cliente, es fundamental acelerar la entrega de aplicaciones. Sin embargo, muchas empresas tienen dificultad para mantenerse a la par de la creciente complejidad de la TI y el déficit de habilidades cada vez mayor presenta obstáculos importantes. Según IDC, para 2026, más del 90 % de las empresas de todo el mundo sufrirán el problema de la crisis de habilidades informáticas, lo que redundará en unos 5,5 billones de dólares en pérdidas provocadas por demoras en

los productos, menor competitividad y pérdida de negocios.

Red Hat OpenShift Lightspeed resuelve directamente este déficit de habilidades al incorporar capacidades de IA generativa específicas de OpenShift en la misma consola. Los nuevos usuarios de Red Hat OpenShift pueden adquirir más fácilmente las nuevas habilidades necesarias para supervisar sus plataformas de aplicaciones, mientras que los usuarios experimentados pueden ampliar sus conocimientos con mayor rapidez para respaldar las operaciones de producción.

Mejora de la productividad con una experiencia a medida

Consciente de la complejidad intrínseca de la TI moderna, Red Hat OpenShift Lightspeed proporciona una guía inteligente que ofrece asistencia proactiva, paso a paso y personalizada directamente desde la consola web de Red Hat OpenShift. Esto permite a los equipos de TI empresariales moverse por entornos de aplicaciones complejos con mayor confianza y eficiencia, independientemente de su nivel de experiencia.

Mediante el uso de lenguaje natural,

los usuarios pueden formular preguntas sobre Red Hat OpenShift a Red Hat OpenShift Lightspeed. Al aprovechar y aplicar la experiencia y los conocimientos vastos de Red Hat en la creación, implementación y gestión de aplicaciones en la nube híbrida, Red Hat OpenShift Lightspeed puede ayudar en tareas como el diagnóstico y la resolución de problemas y la investigación de recursos del clúster. Los usuarios pueden compartir información de su entorno fácilmente en la ventana de chat, lo que permite a OpenShift Lightspeed responder preguntas con un contexto real.

Red Hat OpenShift Lightspeed ofrece una integración flexible con diversos proveedores de modelos, entre ellos, los servicios destacados como OpenAI, Azure OpenAI y WatsonX. Además, los usuarios pueden aprovechar las opciones de IA privadas alojadas en Red Hat Enterprise Linux AI y Red Hat OpenShift AI para lograr un control y una personalización mayores. Esta compatibilidad tan diversa garantiza que las empresas puedan elegir los modelos de IA que mejor se adecuen a sus necesidades y requisitos de seguridad específicos.

Mensaje de Matt Hicks , CEO de Red Hat a sus socios y clientes

Red Hat

Explorando la brecha entre la tecnología de hoy y la IA de mañana

Según el calendario, un año tiene 365 días. Pero en el mundo de la IA, a menudo cada mes parece traer consigo el equivalente a un año de innovación. Esta clase de velocidad puede ser emocionante. Sin embargo, el nivel de cambio requerido para sacar provecho de la creciente innovación despierta en nosotros una serie de emociones que nos exigen predecir el futuro y, a la vez, intentar ubicarnos en él. Todos los ejecutivos de empresas, así como todas las personas cuyo trabajo diario se verá afectado por la IA, sienten esta presión.

Como alguien que sigue de cerca la historia y las tendencias tecnológicas, me pregunto constantemente si el último titular es algo revolucionario o simplemente un paso evolutivo. Si la historia nos ha enseñado algo, es que siempre existe un antes y un después bien definidos cuando ocurre un cambio revolucionario. Estoy convencido de que el impacto de la IA será revolucionario y que las acciones que adoptemos hoy en este sentido definirán el mundo "después" de su introducción. Aún estamos a tiempo de controlar y definir ese resultado, pero eso requerirá que todos tomemos medidas audaces e intencionadas. Esas medidas audaces deben enfocarse en mejorar tu experiencia, no en reemplazarla.

Cada nueva revolución tecnológica ha generado entusiasmo y temor. Temor a lo desconocido, a las posibles repercusiones y a cómo las personas podrían necesitar cambiar. Las personas tienden a evitar el cambio, pero, como tecnólogos, hemos aprendido que el cambio es la única constante en nuestro mundo y debemos aceptarlo. Buscamos constantemente el "próximo acontecimiento" y hoy nos encontramos en un punto de

inflexión en el cual los tecnólogos tenemos la oportunidad de liderar el cambio. Más que cualquier otro grupo, tenemos la experiencia para saber que la IA presentará incógnitas, que las versiones iniciales de la IA no serán perfectas, pero nuestra naturaleza adaptativa y curiosa debería impulsarnos a todos a ansiar mejorarla.

Pongamos esos temores en un contexto diferente. ¿Cuándo fue la última vez que enviaste una carta por motivos comerciales? ¿Cuándo fue la última vez que utilizaste un teléfono de línea con cable? ¿Cuándo fue la última vez que compraste un sistema operativo empaquetado? ¿Cuándo fue la última vez que te preocupaste por la estabilidad de un sitio web que funcionaba con Linux, Apache o MySQL? ¿Cuándo fue la última vez que lo pensaste dos veces antes de solicitar un viaje con tu smartphone? Todas estas revoluciones (el internet de banda ancha, la web, la nube, la computación móvil) estuvieron plagadas de temor e incertidumbre. Pero el entusiasmo y el éxito de las posibilidades superaron con creces el miedo a lo desconocido.

En nuestra propia experiencia, fueron pocas las revoluciones tecnológicas que generaron tanto temor como el software open source. La industria tradicional le temía. Los usuarios potenciales temían adoptarlo. El ecosistema no lo comprendía. Un código inseguro, colaboradores desconocidos, modelos de soporte indefinidos y modelos de negocio no consolidados. La lista de incógnitas era más larga que las primeras líneas de código. Y, aun así, pudo más la curiosidad. Las posibilidades mejoraron. Las comunidades que se organizaron en torno a él se ampliaron. Y los resultados tecnológicos han sido significativamente mejores de lo que cualquiera



podría haber esperado. Solo el año pasado, se realizaron casi 5 mil millones de contribuciones al código abierto en todo el mundo. Nadie podría haber predicho lo extendido que llegaría a estar el código abierto, ni podría haber imaginado las nuevas ideas que originaría.

Nuestra expectativa es que las comunidades open source sigan desempeñando el papel más importante en la definición del futuro de la IA. Sabemos que es posible que algunos aspectos del open source deban adaptarse a las nuevas realidades de la IA, pero Red Hat está comprometido con encontrar respuestas a las incógnitas y a los temores. Eso sí, como ocurre con todo lo que tiene que ver con el open source, no podemos hacerlo solos. Debemos afrontar estos desafíos junto con la comunidad open source.

En Red Hat, creemos que, si tomamos la valiente decisión de involucrarnos, adoptar e impulsar el avance de la IA, tendremos más oportunidades de influir en los resultados. Puede que aún no tengamos el panorama completo, pero, como siempre ocurre con los seres humanos, evolucionaremos. Elegimos aprovechar el potencial de la IA. Elegimos influir activamente en el “después”, en lugar de ser simples observadores pasivos.

En el Red Hat Summit, expondremos una visión audaz para ayudar a que conectes tu mundo actual con el nuevo mundo de la IA. Creemos que el futuro de la IA es open source. Durante más de una década, hemos ayudado a nuestros clientes a conectar el mundo actual con la era de la nube, lo que transformó a la nube híbrida abierta en el modelo operativo de facto para empresas de todo el mundo. Ahora, conectamos

el mundo de la nube híbrida con el mundo de la IA para que puedan ampliar las capacidades con las que cuentan en lugar de intentar reemplazarlas. La manera de hacerlo es permitirles a nuestros clientes y socios seguir aprovechando la innovación open source, a la vez que les ofrecemos una vía que les permite dictar el ritmo del cambio.

Esto significa que debemos mejorar nuestras principales plataformas (RHEL, OpenShift y Ansible) para que sean más fáciles de operar, escalar y proteger. Al mismo tiempo, necesitamos ampliar nuestro portafolio de Red Hat AI para incorporar las últimas innovaciones en IA, como vLLM, MCP y Llama Stack, entre muchas otras. Este enfoque te permitirá potenciar lo que ya tienes, desde la infraestructura hasta la automatización y las aplicaciones. La IA ayudará a que sean más fáciles de usar y mantener y sean accesibles para más personas.

Para nuestros clientes y socios, una decisión audaz no solo implica elegir las tecnologías adecuadas, sino también optimizar el talento de sus equipos y liberar tiempo para que lo dediquen a generar nuevas ideas y habilidades. La IA ofrece innumerables posibilidades, pero para poder descubrirlas, es necesario que le brindes a tu equipo el espacio necesario para que dé rienda suelta a su particular creatividad.

Así como moldeamos el universo del open source, podemos moldear el mundo de la IA. Podemos superar este momento de incertidumbre y temor y conectar ambos mundos con el mismo espíritu y los mismos principios que impulsaron el open source. Ya lo hemos hecho antes; hagámoslo nuevamente con la IA.

Presentaron las capacidades técnicas de los últimos



IQTouch y Codesa fortalecen equipo de especialistas

Comercial Denia (Codesa) recibió la visita de los especialistas de IQTouch: Dona Guo, Sales Representative, International B.U.; y de Jason L, Marketing Director, International B.U., quienes llegaron directamente desde China.

Esta visita marca un nuevo hito para Codesa, que en corto tiempo ha logrado posicionar exitosamente las pantallas interactivas IQTouch en múltiples entidades del sector público a nivel nacional.

Durante su estadía, los especialistas presentaron al equipo local la evolución más reciente del portafolio IQTouch, destacando las capacidades técnicas de modelos como el QA1300 PRO y el TE1200 PRO, reconocidos por su resolución 4K, tecnología de baja luz azul, alta precisión táctil, con pantallas de hasta 110" y herramientas colaborativas integradas.

Asimismo, ofrecieron sesiones de capacitación técnica personalizada al equipo comercial de Codesa, con de-

mostraciones prácticas y asesorías especializadas. Estas actividades fortalecieron el conocimiento del equipo y permitieron definir nuevas estrategias de posicionamiento junto al gerente general de Codesa, Fernando Marcos, y el Product Manager, Miguel Mendoza, quien lidera esta línea de productos. Gracias a esta sinergia, se afianzan las bases para una expansión más sólida en el mercado peruano.

"El crecimiento de esta línea ha sido posible gracias al enfoque proactivo de nuestro equipo, las estrategias de capacitación continua y la experiencia directa con los productos. La visita de los especialistas ha sido clave para fortalecer alianzas y avanzar hacia una presencia nacional aún más sólida", señaló Miguel Mendoza, Product Manager del área de digitalización y pantallas interactivas.

Desde su introducción al mercado peruano, Codesa ha implementado soluciones IQTouch en diversas regiones del país, apoyando procesos educativos, capacitaciones y entornos corporativos con herramientas visuales de alto

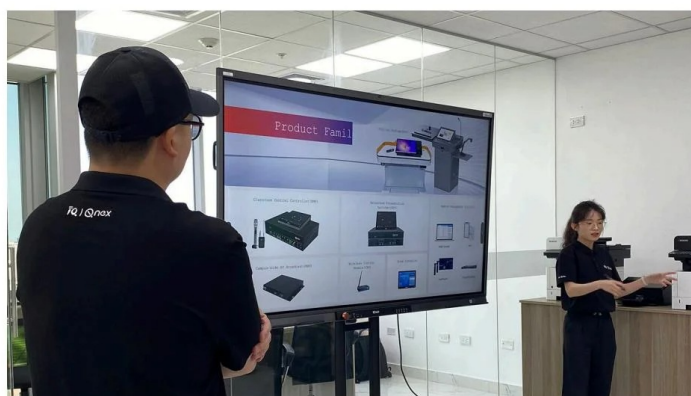
s modelos y capacitaron al área comercial de Codesa



cen su alianza con la visita s del fabricante

impacto. Su estrategia incluye ferias tecnológicas, workshops y asesorías personalizadas, consolidando una red de clientes informados y satisfechos.

Con el respaldo técnico de IQTouch y el soporte local de Codesa, la empresa proyecta un crecimiento sostenido en 2025, apuntando a seguir transformando instituciones educativas, entidades públicas y empresas privadas.



Los gamers y creadores de contenidos exigen mayor poder tecnológico

Karen Cepeda: “AMD está al frente de la tendencia de procesadores con IA”

Karen Cepeda, Key Account Manager de AMD Perú, está próximo a cumplir 15 años en la compañía y le ha tocado ser parte activa del fortalecimiento de las soluciones de AMD en el mercado peruano. Sobre los recientes lanzamientos, destaca el impacto de la tecnología 3D, la demanda del mercado peruano, y cómo AMD lidera la integración de inteligencia artificial en sus productos para beneficios de los gamers y creadores de contenidos.

Karen, gracias por esta entrevista para conocer las novedades de AMD.

Muchas gracias, Wilder, por la entrevista. En AMD han sucedido muchas cosas últimamente: actividades con clientes y usuarios finales, nuevos lanzamientos. Estamos a punto de lanzar una nueva tarjeta gráfica. No puedo dar muchos detalles, pero sí puedo decir que siempre estamos a la vanguardia, de la mano con nuestros clientes.

Es interesante el posicionamiento que ha logrado AMD en los últimos años.

Así es. Llevamos años trabajando para responder a las exigencias de nuestros clientes. AMD siempre está al día en cuanto a tecnología. Los nuevos lanzamientos como el AMD Ryzen 9 9950X3D están batiendo récords de venta. Han roto inventarios.

¿Y a qué se debe que estén rompiendo inventarios?

Por nuestra tecnología exclusiva 3D, que nadie más tiene. En Perú, el mercado gamer ha crecido muchísimo, y eso ha elevado la exigencia. Además, de los gamers, tenemos a los creadores de contenido que necesitan aún más poder de cómputo para trans-



misiones, ediciones de video, etc. Y no es solo en procesadores, también en gráficas como la AMD Radeon RX Serie 9000 (RX 9070 Y RX 9070 XT) que fue otro éxito.

Se nota que el usuario peruano es exigente, y eso acelera la adopción de tecnología.

Correcto. Un 30% de las PC armadas en Perú son para gamers, y eso sigue creciendo. Además, hay usuarios que

buscan una máquina para estudiar o trabajar, lo que también eleva los requerimientos.

¿Los nuevos procesadores y tarjetas también están siendo adoptados en entornos académicos o de inteligencia artificial?

Sí, hemos lanzado la serie AMD Ryzen Serie 9000 con IA y también la AMD Ryzen Serie 8000, más accesible, pero con capacidades similares. Hoy en día la demanda de IA en procesadores es real y creciente. AMD está al frente de esa tendencia.

En este contexto, ¿cómo están trabajando con los canales y distribuidores?

Con mucha comunicación. Tenemos equipos de marketing, comercial, e-commerce y consumo trabajando juntos. Realizamos capacitaciones a los resellers, distribuidores y también llegamos a provincias.

¿Se desarrolla mucho el ensamblaje local de marcas peruanas en provincias?

Sí, sobre todo fuera de Lima. Aunque no es un porcentaje alto, sí tenemos presencia. Trabajamos con ensambladores en configuraciones idea-



les para aprovechar el potencial de nuestros procesadores.

¿Hoy todavía se puede hablar de computadoras de gama baja?

No, ya no. Hoy, un AMD Ryzen 5, por ejemplo, puede cubrir múltiples necesidades, desde estudiar, trabajar o jugar casualmente. Ya no es como antes, donde había una gran diferencia entre gamas. Ahora todos los productos ofrecen soluciones versátiles.

¿Y cómo acompañan a sus ca-

nales cuando detectan oportunidades especiales con algún cliente corporativo?

Ofrecemos capacitaciones virtuales y presenciales. Llevamos máquinas a las tiendas para que prueben y jueguen. Guiamos a pymes que ensamblan equipos y los envían a provincias.

Karen, ¿cuántos años llevas en AMD?

Tengo 14 años, y feliz. Voy por los 15. He aprendido mucho, y me encanta

la parte comercial. Es un rubro que me apasiona.

Has sido testigo de la evolución de la tecnología y el posicionamiento de AMD.

Sí, AMD ha crecido cada año. Los peruanos son muy exigentes y eso nos ha hecho mejorar constantemente. Siempre buscamos darles más. En junio tenemos un nuevo lanzamiento. Al canal y a los usuarios les digo que estén atentos, vienen muchas más cosas desde AMD.

Presentó a sus canales y socios de ne

Epson creció un 47% en impresión corporativa

y destaca su liderazgo en el mercado de videoproyectores e impresión textil en Perú

Epson inició su nuevo año fiscal con su evento Partner X, donde presentó sólidos resultados de negocio y su visión estratégica para 2025 a sus socios. La compañía destacó el crecimiento y liderazgo en segmentos clave, incluyendo impresión corporativa, proyectores profesionales y el sector industrial, al tiempo que reafirmó su compromiso con prácticas sostenibles.

En el sector de impresión corporativa, la línea Business Inkjet (BIJ) de Epson, incluyendo la serie WorkForce, experimentó un crecimiento del 47%, impulsado por la eficiencia, la sostenibilidad y el alto rendimiento. Epson también mantiene su liderazgo en el segmento de proyectores con más del 60% de cuota de mercado. Además, la línea ColorWorks de impresoras especializadas en etiquetas a color registró un impresionante aumento del 228.5% entre 2021 y 2025, impulsado por la demanda de pequeñas y medianas empresas.

En el sector industrial, Epson alcanzó el liderazgo del mercado en América Latina por primera vez, con un sólido crecimiento del 7%. En Perú, Epson lidera el mercado de sublimación textil con una cuota de mercado del 54%. El segmento de impresión gráfica (P&G) creció un 85%, y la categoría de señalización aumentó un 42%. La red de

distribución de Epson ha crecido un 54% en los últimos dos años, alcanzando más de 5,500 distribuidores a nivel nacional.

"En Epson Perú, estamos comprometidos con la innovación y el crecimiento sostenible. Nuestros resultados y lanzamientos demuestran nuestro liderazgo y nuestra capacidad para adaptarnos a las necesidades del mercado, ofreciendo soluciones de valor para nuestros socios y clientes. Este compromiso se refleja en el crecimiento del 54% de nuestra red de distribución en los últimos dos años, lo que nos permite llegar a más de 5,500 distribuidores a nivel nacional y ofrecer un mejor servicio a nuestros clientes en todo el país", afirmó Álvaro Vargas, gerente de Marketing y Ventas del sector Comercial de Epson.

Nuevo Lanzamientos

Para presentar los resultados y lanzamientos en Partner X, Epson recibió la visita de once representantes regionales de la marca. Entre ellos, se destaca a Gabriel Bagnasco, director de producto de Latinoamérica, Glaucio Ferreira, gerente de Marketing y Ventas de Brasil y Sudamérica, Malena Madrid, gerente de Producto de Latinoamérica, entre otros.

Entre los lanzamientos de productos para 2025, destacan: TMT24 (impresora POS con triple conectividad), ColorWorks C8000 (impresora de etiquetas de alta gama, semi-industrial), WorkForce Enterprise AM-M5500 (impresora monocromática A3 de alto volumen), Workforce Enterprise AMC 400/550 (40/55 ppm A4), Workforce 65891, MC 800 y MC 8100 para el sector corporativo. Para el sector industrial, se presentaron la Paper Saving Tool (tecnología de ahorro de papel), CAD Serie T, F1070 (DTG), D1070 (impresión fotográfica en rollo), F11070, F9570 y F2270.

Durante el evento, también se presentaron nuevas iniciativas de la marca: "En Epson, estamos comprometidos con la innovación, la calidad y la satisfacción del cliente, pilares que nos impulsan a seguir ofreciendo soluciones de vanguardia para el sector industrial. Por ello, estamos entusiasmados de impulsar la creatividad y el crecimiento de emprendedores y empresas del sector textil con



gocios su estrategia para el 2025-2026



nuestra iniciativa 'Create Your World'. Este concepto ofrece un mundo de posibilidades en la impresión, permitiendo desarrollar productos innovadores y personalizables con nuestras tecnologías de vanguardia." resaltó Eduardo Hooker, gerente de Ventas y Marketing del Sector Industrial de Epson.

Compromiso con la sostenibilidad

Epson está liderando el camino hacia una impresión más sostenible en la industria textil. Su tecnología reduce significativamente el impacto ambiental, logrando una reducción de hasta un 90% en el consumo de agua y hasta un 30% en el consumo de energía eléctrica en el proceso de impresión digital textil. Además, la impresión bajo demanda permite eliminar el 100% del inventario, optimizando los recursos y minimizando el desperdicio. Este compromiso con la sostenibilidad no solo beneficia al medio ambiente, sino que también ofrece a los clientes de Epson una ventaja competitiva al reducir costos y mejorar su imagen corporativa.

Además, la compañía destacó sus metas para 2030, que incluyen la reducción de emisiones totales de gases de efecto invernadero, y su visión ambiental para 2050, que busca ser libre de carbono y recursos subterráneos no renovables. Epson participa activamente en más de 150 iniciativas para lograr el desarrollo sostenible de 17 objetivos de la ONU, abordando desafíos globales como la pobreza, la desigualdad y el cambio climático.



